طريقة إصدار
وثيقة العمل الحر



الفهرس

ماهي وثيقة العمل الحر؟

هي مستند معتمد بشكل رسمي من وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية في السعودية، إذ يُمنح للأفراد المتخصصين لأداء عدد من الأعمال والمهن، ويتيح لهم فرصة ممارسة الأعمال والنشاطات بشكل مستقل وقانوني إن كانت هذه الأعمال مدرجة ضمن قائمة مهن العمل الحر التي أقرتها الوزارة، وتضم القائمة أكثر من 140 مهنة حرة، وتم الإعلان عنها على منصة العمل الحر الإلكترونية..

أي بمعنى آخر، هي وثيقة تهدف إلى توثيق الأعمال الحرة في المملكة، والجدير بالذكر أن إصدار الوثيقة وتجديدها سنوياً عبر البوابة يكون مجاني دون دفع أي رسوم، إلى جانب أنها تتيح للأفراد استخراج 5 وثائق عمل كحد أقصى في الوقت ذاته..

مزايا الحصول على الوثيقة

- تساهم في الوصول إلى الاستقرار، أي أنها تحفزك على الاستمرار في الإبداع.
- إمكانية فتح حساب بنكي مرتبط بالوثيقة.
- تتيح لك الاستفادة من خدمات الدفع الإلكترونية، مثل استخدام حلول دفع (STC Pay) الرقمية.
- توفير فرص مصادر دخل متنوعة.
- التسجيل الاختياري في التأمينات الاجتماعية.
- إمكانية التعاقد مع مختلف الجهات الحكومية والجهات الخاصة باستخدام الوثيقة كمستند رسمي.
- الاستفادة من منتج تمويل العمل الحر نفاذ، الذي يتم تقديمه من بنك التنمية الاجتماعية.
- الانتفاع من عدد كبير من المزايا، والخصومات المعلنة على بوابة العمل الحر.

شروط وثيقة العمل الحر

يشترط للحصول على الوثيقة أن يكون المتقدم سعودي الجنسية

للحصول على الوثيقة والبدء بممارسة العمل الحر عن طريق بوابة العمل الحر، يجب أن يتوفر في المتقدم مجموعة من الشروط البسيطة، فيما يلي شروط إصدار وثيقة العمل الحر:

1. أن يكون المتقدم سعودي الجنسية.
2. يجب أن يكون عمر المتقدم ما بين 18 عام إلى 60 عام.
3. ضرورة وجود حساب مفعل على منصة أبشر الإلكترونية.

طريقة اصدار وثيقة العمل الحر

لكي تتمكن من اصدار وثيقة عمل حر في السعودية، يتوجب عليك اتباع مجموعة من الخطوات البسيطة لإنشاء حساب على منصة العمل الحر، بعد التأكد من استيفاء كافة شروط وثيقة العمل الحر التي ذكرناها أعلاه، فيما يلي خطوات الحصول على وثيقة العمل الحر:

- الدخول على منصة العمل الحر الإلكترونية "من هنا".
- قبل إنشاء حساب، ننصحك بالتأكد من وجود المهنة التي ترغب بإصدار الوثيقة لها في قائمة مهن العمل الحر.
- اختر سجل معنا من أعلى يسار الصفحة، واملأ البيانات الشخصية المطلوبة الاسم، ورقم الهوية، ورقم الجوال.
- إتمام عملية توثيق الحساب عبر أبشر.
- إدخال البيانات للمهنة التي تريد استخراج وثيقة لها، ورفع المستندات والمرفقات المطلوبة، ليتم بعد ذلك إصدار الوثيقة.

يمكنك إصدار وثيقتك الأساسية من هنا

يمكنك اختيار المهنه و التخصصات المناسبة ، كما يمكنك ارفاق اعمالك و شهاداتك

الفئة *

الخدمات التخصصية ×

النشاط *

المبيعات والتسويق ×

المهنة

ادارة وتنشيط المبيعات ×

ارفاق الملفات *

اختر ملف | لا يوجد ملف مختار

اختر ملف | لا يوجد ملف مختار

يرجي اختيار الملفات بالصيغ المتاحة من .docx, .doc, .pdf, .gif, .jpeg, .png, .jpg, حيث ان اقصى حجم للملف الواحد 2 MB

يرجى ارفاق مرفقين من الملفات المذكوره أدناه

- مؤهل علمي دبلوم فما فوق في نفس المجال
- شهادات تدريبية معتمدة في نفس المجال او مجال مماثل
- رخص مهنية معتمدة في نفس المجال او مجال مماثل
- شهادات خبرة عملية او شهادة مشاركة من جهه معتمده في نفس مجال التخصص المطلوب
- نماذج من الأعمال في نفس المجال و مثبت ملكيتها لصاحب الطلب

جميع البيانات والمستندات والوثائق التي تم إدخالها والإفصاح عنها صحيحة وكاملة وحديثة وتعكس الواقع حتى تاريخه.

أفوض وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية بالإفصاح عن أي معلومات تنص الأنظمة على جواز الإفصاح عنها، واستخدام جميع المعلومات والبيانات وأي مستندات أو وثائق للأغراض الإحصائية، - دون أن تؤدي للكشف عن هويتي أو أي من معلوماتي الشخصية، ومشاركتها مع أي جهة حكومية ذات علاقة وفق ما تقضي به الأنظمة.

ممارسة النشاط أو المهنة المذكورة في الوثيقة فقط، والعمل كمستقل حيث لا تخول الوثيقة حاملها من تشغيل الغير.

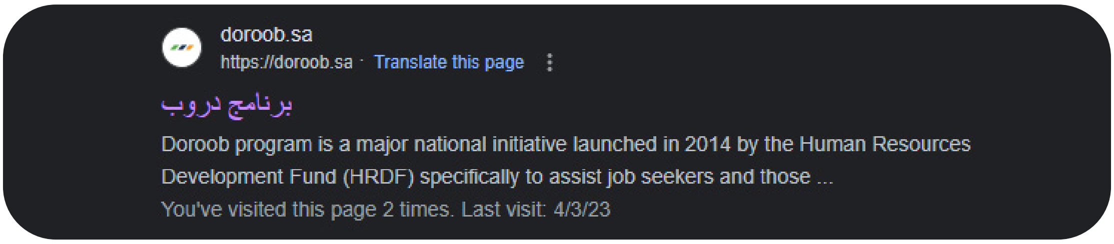
أن وثيقة العمل الحر لا تعد ترخيصاً لمزاولة أي مهنة بل هي وسيلة لتسجيل الأفراد كمستقلين بأنظمة وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية، وتخضع ممارسة المهن لاشتراطات وأحكام الجهات الحكومية ذوات العلاقة كإصدار ترخيص أو تصريح.

يحق لوزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية تعليق الوثيقة الخاصة بي أو إلغاءها، واتخاذ كافة الإجراءات النظامية في حال إخلالي باشتراطات الجهات الحكومية ذوات العلاقة أو بأحد أحكام وشروط الاستخدام أو قيامي بتقديم بيانات أو معلومات غير صحيحة.

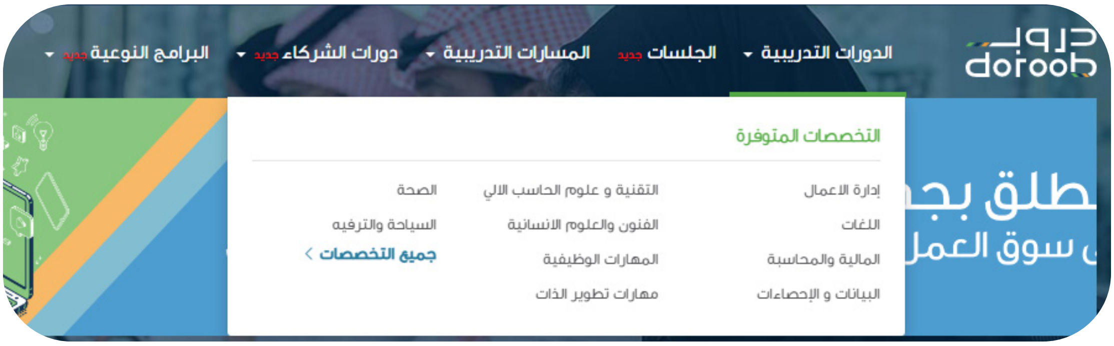
يحق لوزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية تعديل الشروط والأحكام أو استبدالها كلياً بشروط وأحكام أخرى جديدة دون إشعار بذلك، وتصبح التعديلات سارية فور نشرها على البوابة الإلكترونية ما لم يتبين خلاف ذلك

كيف تستخرج شهاده لمجال المبيعات والتسويق !

- الدخول الي موقع دروب "من هنا".



- اذهب الي الدورات التدريبية ثم جميع التخصصات



- اضغط على المبيعات

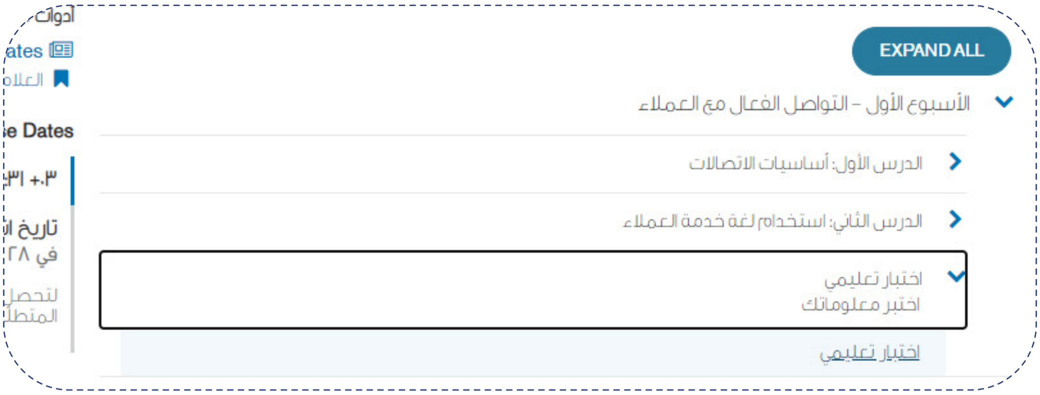


- ثم اختار دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه

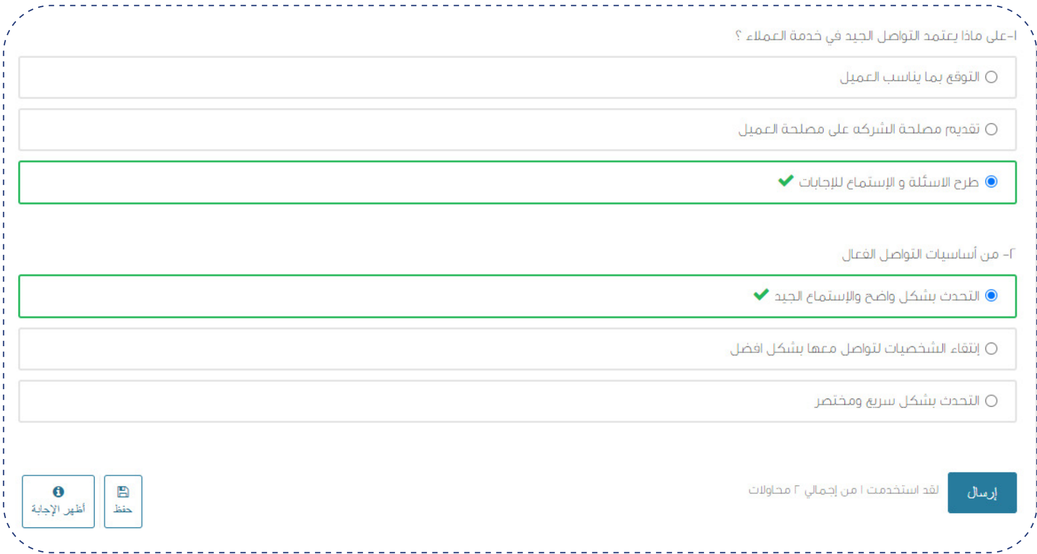




ثم اضغط اختبار تعليمي



الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)



ثم اضغط ارسال واضغط علي الدوره بالاعلي

الدورة > الأسبوع الأول – التواصل الفعال مع العملاء > اختبار تعليمي > اختبار تعليمي

اتجه الي الأسبوع الثاني ثم اختبار تعليمي

الأسبوع الثاني – تخطي توقعات العملاء

- الدرس الأول: فهم كيفية تخطي توقعات العملاء
- الدرس الثاني: القدرة على تخطي توقعات العملاء
- الدرس الثالث: إدارة بيانات العملاء
- الدرس الرابع: العلاقة بين خدمة العملاء والعلامة التجارية
- اختبار تعليمي
  اختبر معلوماتك

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)

أجب على السؤال التالي :

1/ point (graded)

ا-ما هي المهارة التي تُحدث فارقا كبيرا في خدمة العملاء ؟

- ○ سرعة البديهه
- ◉ الإصغاء ✔
- ○ التركيز في أخطاء العميل

ثم اضغط ارسال واضغط علي ايقونه الدوره للرجوع للخلف

الدورة > الأسبوع الأول – التواصل الفعال مع العملاء > اختبار تعليمي > اختبار تعليمي

ثم اتجه الي الأسبوع الثالث واختر الاختبار

الأسبوع الثالث – تقديم الخدمة للعملاء صعبي المراس

- الدرس الأول: فهم كيفية تقديم الخدمة للعملاء صعبي المراس
- الاختبار التعليمي
  اختبر معلوماتك

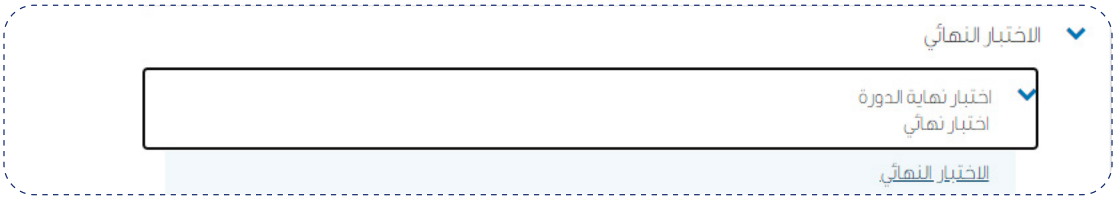
ثم الاختبار التعليمي



الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)



ثم اتجه الي الاختبار النهائي



مكون من خمس اسئله ملخصه علي (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)



٢- من أساسيات التواصل الفعال

- ◉ التحدث بشكل واضح والإستماع الجيد ✔
- ○ إنتقاء الشخصيات لتواصل معها بشكل افضل
- ○ التحدث بشكل سريع ومختصر

٣- ما هي المهارة التي تُحدث فارقا كبيرا في خدمة العملاء ؟

- ◉ الإصغاء ✔
- ○ سرعة البديهه
- ○ التركيز في أخطاء العميل

٤- إن الطرح المناسب على العملاء والإستماع لهم سيمكنك من إتخاذ الإجراءات اللازمة لرفع مستوى خدمة العميل..

- ◉ -صح ✔
- ○ خطأ

٥- أنت بحاجة إلى تقييم الرغبات والإحتياجات وبلورة المحادثة حول الإحتياجات عندما تواجة هذا النوع من السلوك.

- ◉ الحاجة للتحدث ✔
- ○ التردد
- ○ الإنفعال
- ○ الغضب

إرسال لقد استخدمت ١ من إجمالي ٣ محاولات

حفظ

ثم اضغط ارسال واتجه الي الدوره للخلف

الدورة › الأسبوع الأول - التواصل الفعال مع العملاء › اختبار تعليمي › اختبار تعليمي

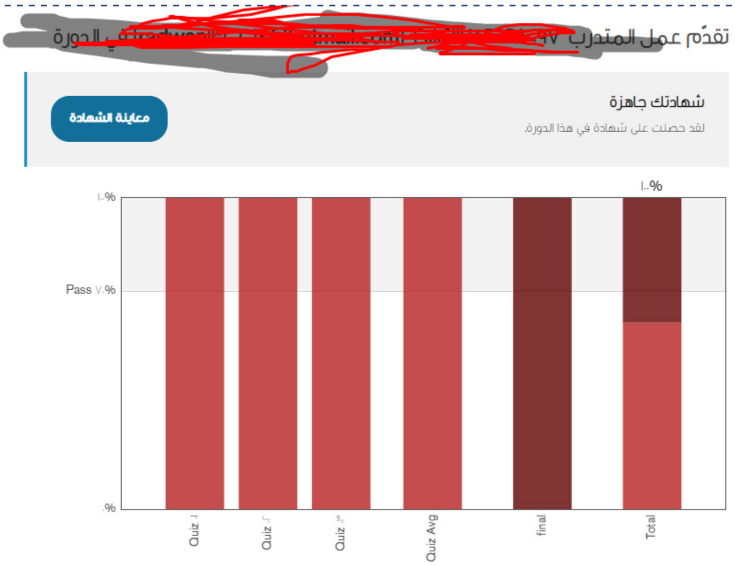
ثم اتجه الي النتائج

الدورة النتائج

خدمة العملاء - تُعامل بإحترافية

إبدا الدورة

ثم اتجه الي معاينه الشهاده

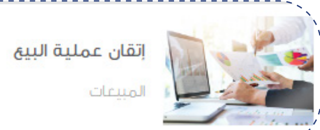


والف مبروك الشهاده الاولي

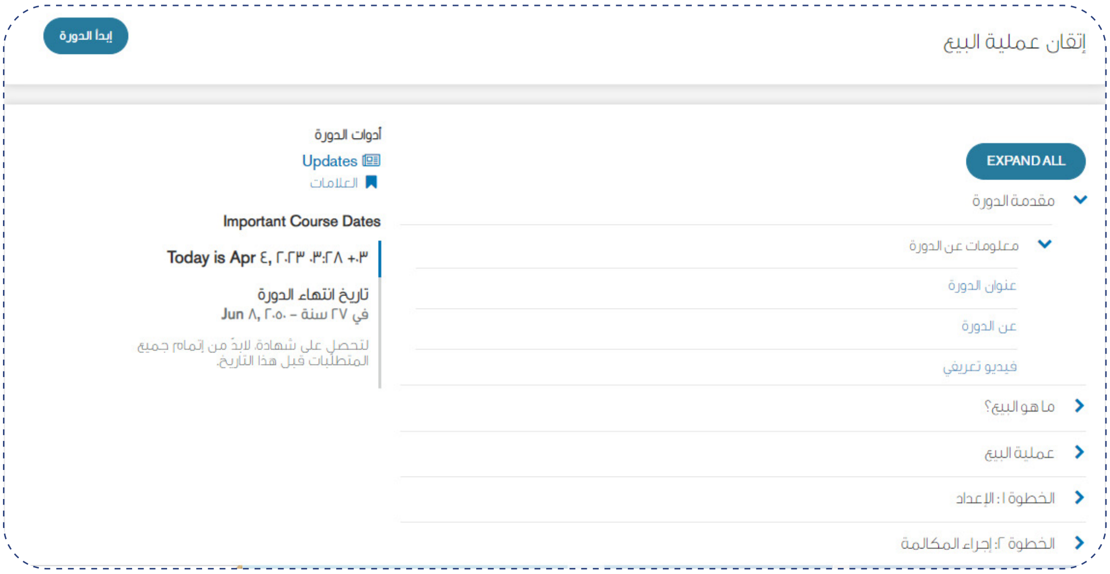
اضغط علي المبيعات



ثم الدوره الثانيه (اتقان عمليه البيع)



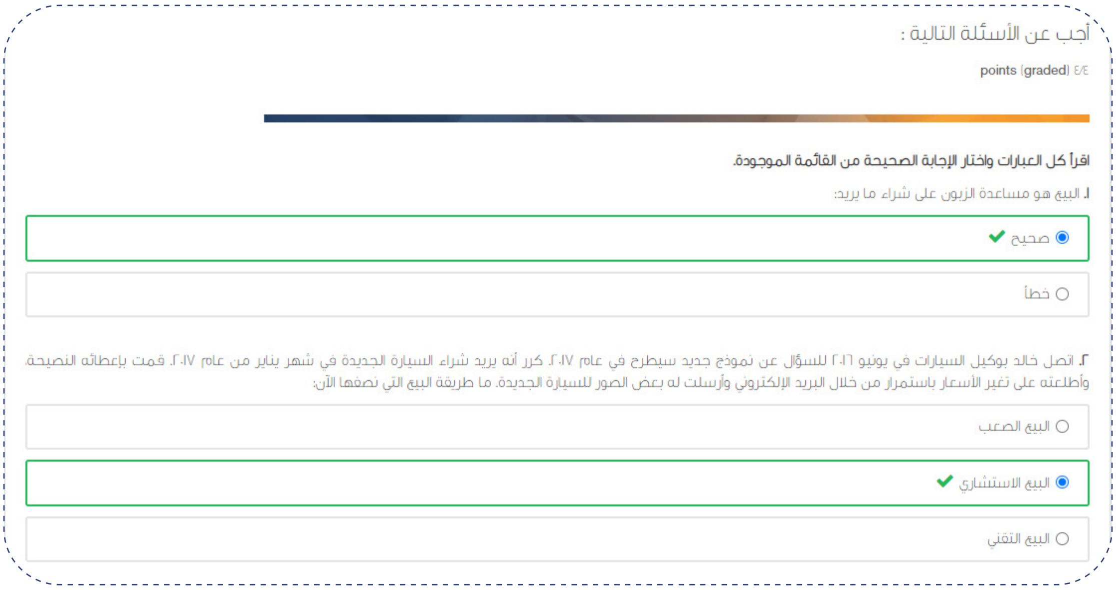
ثم ابدأ الدوره



اختبر معلوماتك

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)





- ثم اضغط ارسال
- ثم اطلع للاعلي واتجه الي الدوره



- ثم الخطوه الاولي (الاعداد)



- اتجه الي اختبر معلوماتك

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)

أجب عن الأسئلة التالية:

points (graded) 0/0

اقرأ كل العبارات واختار الإجابة الصحيحة من القائمة الموجودة.

١. يبدأ الإعداد لإجراء المكالمة الهاتفية بالاستقصاء عن زبونك. ما الذي يجب أن يركز عليه المندوب عند استقصائه عن الزبون؟

- ◉ يجب أن تركز على ما يحتاجه الزبون، وكيفية تلبيتك لهذه الحاجات. ✔
- ○ التركيز على المكالمة وما يجب أن تقوله.
- ○ التركيز على ما يمكنك وشركتك تقديمه.

٢. تهدف الاتصالات الهاتفية إلى محاولة إجراء ـــــــــ بأسرع ما يمكن. لذى يجب أن تحرص على الحصول على أكبر قدر من الحقائق بأسرع ما يكون.

- ○ خطة البيع
- ◉ اتفاقية البيع ✔
- ○ فاتورة البيع

٣. عند البحث عن شخص يمكن الاتصال به، من الجدير بالاهتمام القيام بعملية التأهيل المبدئية. ما هي أهمية القيام بذلك؟

- ○ يؤكد التأهيل المبدئي سعر السلعة.
- ○ يتطلب التأهيل المبدئي من الزبون الإشارة إلى مستوى راحته.
- ◉ يتطلب التأهيل المبدئي التأكد من أن الشخص المستهدف للاتصال هو حقا الشخص المناسب للتحدث إليه. ✔

٤. إذا قمت بتزويد الزبون لمنتج يتطلب تدريبا اجعل التدريب جزء من ـــــــــ .

- ◉ العرض أو الصفقة ✔
- ○ حملة الدعاية
- ○ تدريب المبيعات

٥. من المهم مشاركة المعلومات – مساعدة الزبون في إيجاد الموظفين المهرة يمكن أن ـــــ جميع الأطراف.

- ○ يموِل
- ◉ ينفع/يفيد ✔
- ○ يُطلع

إرسال | لقد استخدمت ١ من إجمالي ٤ محاولات

حفظ | أظهر الإجابة

ثم ارسال

ثم اتجه للاعلى واضغط ارسال



اتجه الي الخطوه الثانيه (اجراء المكالمه)



ثم اتجه الي اختبر معلوماتك وابدأ الاختبار

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)



ثم اضغط ارسال واتجه الي الدوره بالاعلي

الدورة > ما هو البيع؟ > اختبر معلوماتك > اختبر معلوماتك

اتجه الي الخطوه الثالثه (التاسيس لحاجات الزبون)

الخطوة ٣: التأسيس لحاجات الزبون

- التأسيس لحاجات الزبون
- السؤال المفتوح
- اختبر معلوماتك
  Homework
- ملخص

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)

أجب عن الأسئلة التالية :

٤/٤ points (graded)

اقرأ كل العبارات واختار الإجابة الصحيحة من القائمة الموجودة.

١. قمت الآن ببناء التواصل مع زبونك. كيف يمكنك أن تعرف أكثر عن حاجاتهم؟

- (●) استخدم نوعا من تقنيات الاستفسار ✔
- ( ) ابحث في صفحاتهم للتواصل الإجتماعي
- ( ) أرسل لهم بعضا من الاستمارات

٢. لماذا تعتقد أنه من المهم لمندوب المبيعات التركيز على فوائد المنتج بدلا من مزاياه أو خصائصه؟

- ( ) حتى يتمكن الزبائن من التباهي بالمنتجات
- (●) يريد الزبائن أن التعرف على مدى استفادتهم من المنتج ✔
- ( ) يحب الزبائن أن يكونوا من المروجين للموضة

اختر السؤال المفتوح الأكثر دقة في المثال التالي:

٣. السيد فهد يريد أن يشتري سيارة جديدة لعائلته. ما السؤال الذي ستوجهه له؟

- (●) ما هو حجم السيارة الذي تحتاجه سيد فهد؟ ✔
- ( ) هل تحب اللون الأحمر؟
- ( ) هل تحتاج إلى سيارة ذات محرك كبير؟

٤. هذا النوع من الأسئلة يكون جوابها نعم أو لا.

- ( ) الأسئلة المفتوحة
- (●) المغلقة ✔
- ( ) المتنوعة

إرسال — لقد استخدمت ١ من إجمالي ٤ محاولات

حفظ | أظهر الإجابة

ثم اضغط ارسال واتجه الي الدوره بالاعلي

الدورة > ما هو البيع؟ > اختبر معلوماتك > اختبر معلوماتك

اتجه الي الخطوه الرابعه (التعامل مع الاعتراضات)

الخطوة ٤: التعامل مع الاعتراضات

- التعامل مع الاعتراضات
- دعنا نلاحظ
- التعامل مع الاعتراض
- اختبر معلوماتك
  Homework

ثم اتجه الي اختبر معلوماتك

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)

اختبر معلوماتك

إضافة الصفحة للمفضلة

تعليمات:

- لديك عدد (٤ محاولات) للإجابة على الأسئلة
- بين كل محاولة و الأخرى فترة انتظار ١٥ ثانية وذلك حتى تتمكن من دراسة صحة الإجابة قبل الإرسال

أجب عن الأسئلة التالية :

٣/٣ points (graded)

اقرأ كل العبارات واخترالإجابة الصحيحة من القائمة الموجودة

١.ما هو الهدف من إعطاء الزبون المزيد من المعلومات عند اعتراضهم على البيع؟

- (•) التزويد بالراحة والالتزام ✔
- ( ) تسمح للزبائن بأن يأخذوا وقتهم
- ( ) تسمح للزبائن بتوجيه المزيد من الأسئلة

٢. ما السؤال الذي ستوجهه للزبون الذي يقول أن ثمن المنتج أكبر من المبلغ الذي خصصه لشراء هذه المنتج؟

- ( ) لماذا لم تحدد سقفا من قبل ؟
- (•) كم القيمة التي كنت تخطط لإنفاقها ؟ ✔
- ( ) هل المال بهذه الأهمية ؟

٣. عندما يعترض الزبائن أو عندما يكونون مترددين في الإنفاق، ما هو دورك أو هدفك الرئيسي في هذه الحالة ؟

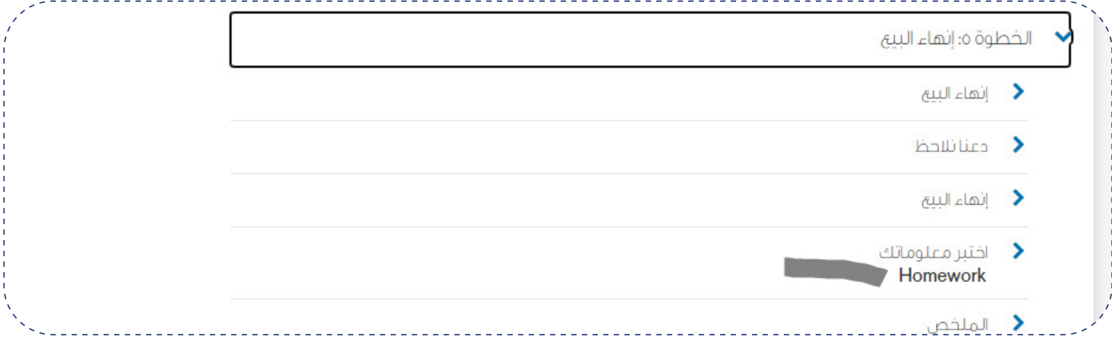
- ( ) عليك أن تنهي المكالمة مباشرة عندما يبدي أحد الزبائن تردده
- ( ) عليك أن تستمع لهم وتخبرهم أنك استمعت لهم وبأنك آسف جدا على إضاعة وقتهم
- (•) مهمتك كمندوب مبيعات تتلخص في الاستماع وفهم اعتراضاتهم، ولكن مع إقناعهم بالنظر إلى الأمور بطريقة مختلفة ✔

إرسال   لقد استخدمت ١ من إجمالي ٤ محاولات   حفظ   أظهر الإجابة

ثم اضغط ارسال واتجه الي الدوره بالاعلي



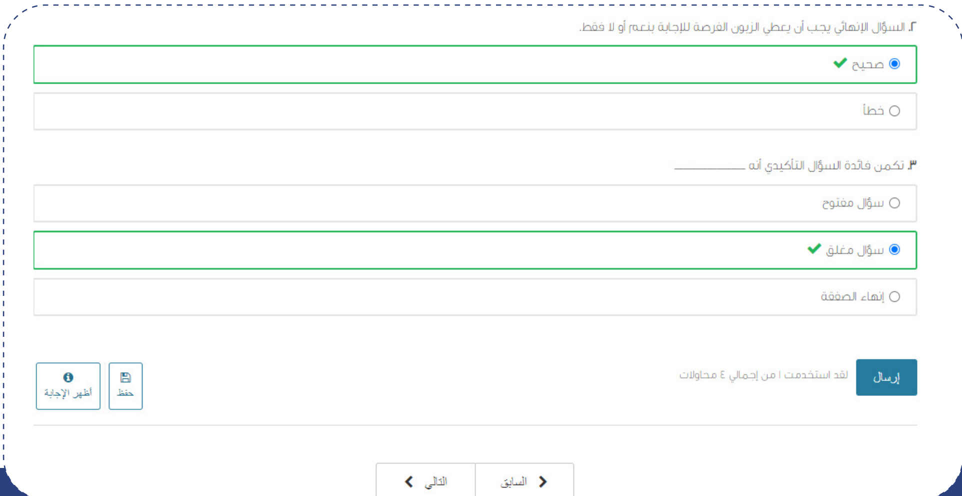
ثم اتجه الي الخطوه الخامسه (انهاء البيع)



ثم اختبر معلوماتك

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)

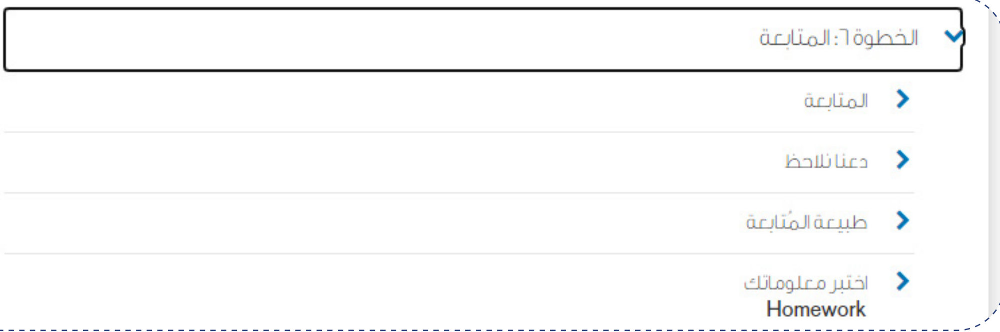




ثم اضغط ارسال واتجه الي الدوره بالاعلي

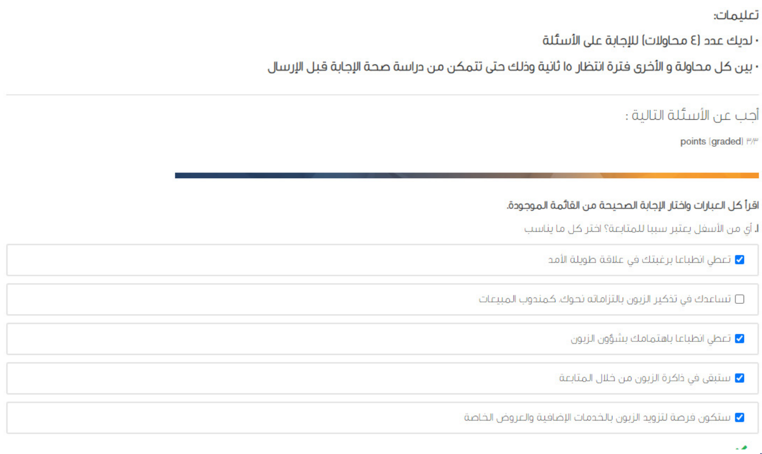


ثم اتجه الي الخطوه السادسه (المتابعه)



ثم اختبر معلوماتك

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)





ثم اضغط ارسال واتجه الي الدوره بالاعلي

الدورة > ما هو البيع؟ > اختبر معلوماتك > اختبر معلوماتك

ثم اتجه الي الاختبار النهائي

اختبار نهائي

اختبار نهائي
Final Exam

ثم اختبار نهائي

الإجابات (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)

١- البيع هو:

- اقناع المستهلك بشراء البضاعة التي تمتلكها
- مساعدة الزبون على شراء
- خلق الشعور بالحاجة لدى الزبون لمنتج لم يكن يعلم أنه بحاجة إليه ✔

٢-ما هي أهمية معرفة زبونك وقدرتك على التنبؤ بردود أفعاله المختلفة؟

- ستحافظ على هدوئك وتبيع بشكل أفضل ✔
- ستحتاج إلى وقت أقل من البحث
- ستكون قادراً على تطويع تقنياتك للمبيع لتناسب ردود افعال زبائنك

٣- إذا قمت بتزويد الزبون لمنتج يتطلب تدريبا، اجعل التدريب جزءا من:

- حملة الدعاية
- العرض أو الصفقة ✔
- تدريب المبيعات

٤- لماذا تعتقد أنه من المهم لمندوب المبيعات التركيز على فوائد المنتج بدلا من مزاياه أو خصائصه؟

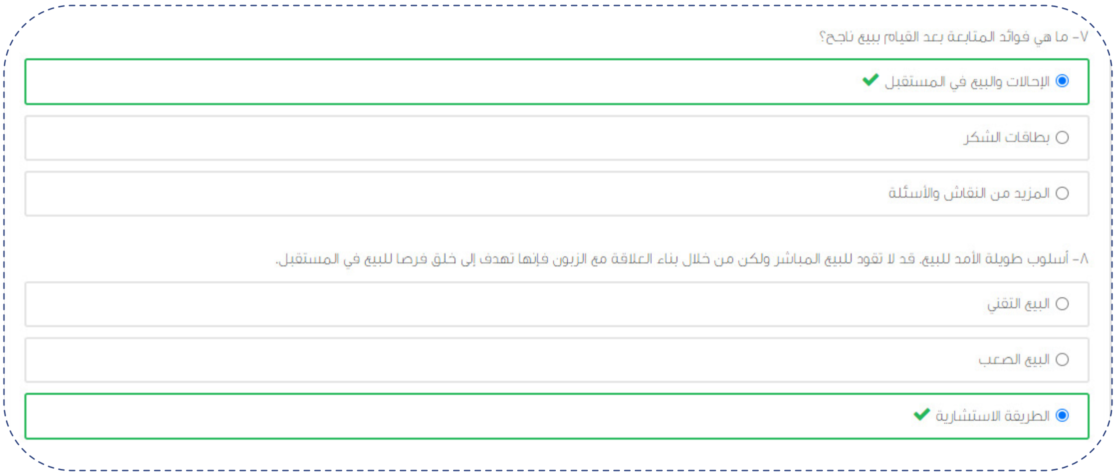
- حتى يتمكن الزبائن التباهي بالمنتجات
- يريد الزبائن التعرف على مدى استفادتهم من المنتج ✔
- يحب الزبائن أن يكونوا من المروجين للموضة

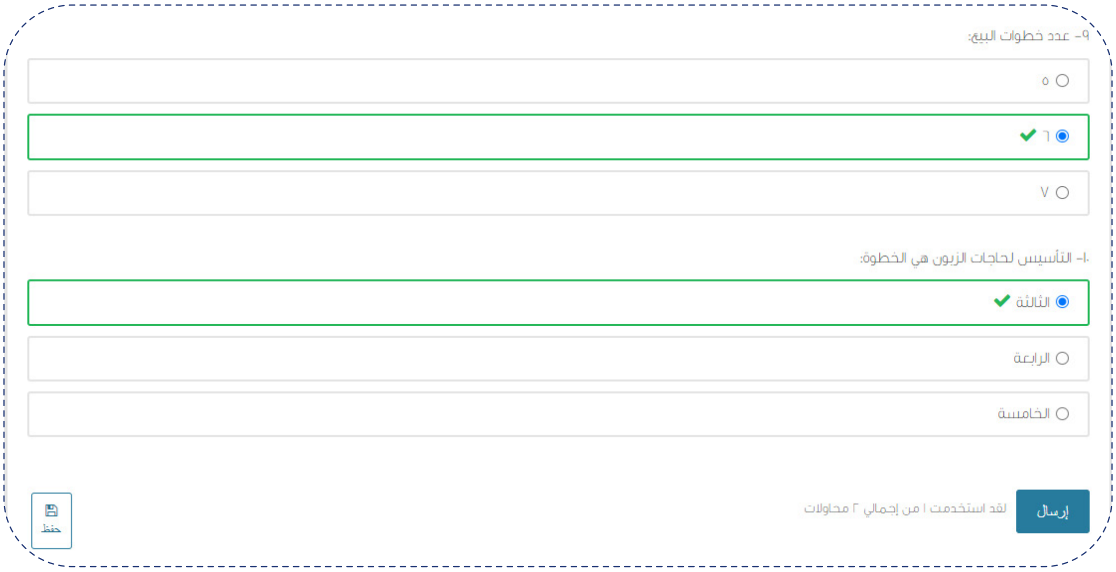
٥- عندما يعترض الزبائن أو عندما يكونون مترددين في الإنفاق، ما هو دورك أو هدفك الرئيسي في هذه الحالة ؟

- عليك أن تنهي المكالمة مباشرة عندما يبدي أحد الزبائن تردده
- عليك أن تستمع لهم وتخبرهم أنك استمعت لهم وبأنك آسف جدا على إضاعة وقتهم
- مهمتك كمندوب مبيعات تتلخص في الاستماع وفهم اعتراضاتهم، ولكن مع إقناعهم بالنظر إلى الأمور بطريقة مختلفة ✔

٦- تكمن فائدة السؤال التأكيدي أنه:

- سؤال مفتوح
- سؤال مغلق ✔
- إنهاء الصفقة





ثم اضغط ارسال واتجه الي الدوره بالاعلي





ثم اضغط علي النتائج



ومبروك عليك الشهاده وقدم وثيقتك بكل سهوله

الإجابات فقط تخص دورتين :-

1. (اتقان عمليه البيع)
2. (دوره خدمه العملاء – تعامل بأحترافيه)

وثيقه العمل رح تطلع خلال أوقات العمل الرسميه لموقع العمل الحر

مبروك عليكم الوثيقه مقدما

